A fi un lider adevărat

On Decembrie 30, 2008

Veghează asupra modului în care îți îndeplinești rolul, așa încât să nu plătești un impozit prea mare pe "terenul tău de joc".

Eterna întrebare: *a fi sau a nu fi...un lider* ? Nu voi căuta nicidecum să răspund la această întrebare într-un mod cât mai interesant, așa cum ar face-o probabil un parlamentar în fața alegătorilor cu puțin timp înainte de alegeri, sau într-un mod științific cum ar proceda un fizician, un biolog sau un chimist. Voi încerca în acest articol să simplific cât mai mult lucrurile și să vă ajut să înțelegeți cu mai multă ușurință conceptul de leadership.

Curiozitatea veșnic vie îmbinată cu seriozitate și încredere m-au determinat cu mult timp în urmă să caut cu orice preț răspunsul la această întrebare: " *Ce este un lider?* " Un prieten căruia i te poți adresa în orice împrejurare nu este tocmai răspunsul cel mai potrivit, ori definiția cea mai corectă a liderului, ținând cont de faptul că au existat lideri care nu admiteau prezența în jurul lor a prea multor persoane.

De fapt, dacă stau bine și mă gândesc, nici nu cred că pot oferi o definiție exactă, unică și completă a termenului de "lider". Totuși, voi încerca să vă ofer un răspuns cât mai simplu de înțeles legat de ce este leadershipul, respectiv ce este un lider, din punctul meu de vedere.

Leadership: Îți pui la încercare potențialul de a fi mai mai aproape de acel "plus unu" care se mulează pe ceea ce înseamnă model de consum, gândind în termenii ideii de "câștig"?

Veți înțelege mai ușor conceptul de leadership dacă veți gândi în termenii ideii de "câștig". Să spunem că un întreprinzător dorește să-și dezvolte afacerea și să obțină un profit mai mare din vânzarea de umbrele. El angajează mai mulți tineri fără prea multă experiență în vânzări care să convingă clientela de calitatea, importanța și avantajele acestor umbrele, și să investească serios în această piață. Dar pentru ca totul să meargă bine, întreprinzătorul trebuie mai întâi să-i trimită pe angajații săi la cursuri de pregătire în negociere și vânzări. Apoi trebuie să le ofere un salariu cât mai bun care să fie proporțional cu volumul de muncă prestat și cu profitul realizat, pentru ca ei să fie motivați să lucreze la firma lui.

Un întreprinzător iscusit știe foarte bine un mare adevăr: singura cale de a-și dezvolta afacerea, respectiv de a-și crește profiturile prin vânzarea umbrelelor, este să obțină în primul rând sprijinul angajaților săi și apoi să vină în întâmpinarea oricăror doleanțe din partea clienților pentru ca aceștia să solicite cât mai multe comenzi.

Prin analogie pot spune că "leadershipul" se poate măsura prin câștigul pe care îl obține atât întreprinzătorul, cât și angajații și clienții. Fiecare are ceva de câștigat dacă, și numai dacă, întreprinzătorul care demarează o afacere deține experiența necesară în coordonarea unei echipe, dacă dă dovadă de profesionalism în exercitarea tuturor activităților pe care le desfășoară și, mai ales, dacă are idei și dacă știe să exploateze la maximum posibilitățile pe care le are. Așadar, întreprinzătorul este cel care dă tonul și pune lucrurile în mișcare. El este liderul în acest caz, pentru că de el pornește totul, și de el depinde în mare măsură cum se vor mișca lucrurile.

Modelul de consum este lucrul care trebuie să îți avantajeze trăsăturile și valoarea, potrivit cu ceea ce caută oamenii, și care contribuie la asigurarea unui nou parteneriat. Iar a-ți pune la încercare potențialul de a fi mai aproape de acel "plus unu" care se mulează pe ceea ce înseamnă model de consum, înseamnă să-ți crești șansele de a-ți recupera valoarea

investiției prin ridicarea nivelului de performanță în zona de imagine și în cea de negociere.

La fel ca în fotbal, trebuie să-ți pregătești un teren de joc care să aibă cel puțin 5 "jucători": o premiză de încredere, o premiză de abundență sau de creștere a valorii, o premiză de creare a condițiilor de câștig, premiza de a acoperi o zonă mare de impact și premiza de la care pornește prezentarea contextului unei dezvoltări durabile. Veghează asupra modului în care îți îndeplinești rolul de lider, așa încât să nu plătești un impozit prea mare pe "terenul tău de joc".

Impozitul este contribuția adusă relației dintre investiție și câștig ce se stabilește între responsabilitatea de a te ridica la nivelul așteptărilor consumatorilor și angajamentul de a livra acea "Performanță cu Mesaj" care să te diferențieze de concurență. Oamenii beneficiază de un cost personalizat la achiziția unui produs în funcție de profilul tău de întreprinzător.

Leadership: Poți să găsești momentul prielnic de a fi prezent în orice circumstanță de mare însemnătate, refuzând orice solicitare din partea celorlalți care contravine cu termenii propriului Cod de acces la o nouă direcție de urmat?

Urmându-te, oamenii vor reuși să se autodepășească? Celebrul scriitor Stefan Zweig sublinia: *"Cine vede apropiindu-se o furtună, știe că un singur lucru poate salva nava și echipajul: voința neclintită a căpitanului de a sta el însuși la cârmă și, mai presus de toate, de a o ține el singur în mâinile sale. "*

Pe măsură ce ritmul general al schimbărilor se accelerează, sarcina liderului de a-i îndruma pe oameni în direcția cea mai bună devine tot mai grea. Căci a-i conduce pe oameni nu este nicidecum cireașa de pe tort pe care s-o mănânci lingându-te pe buze de plăcere, ci dimpotrivă o corvoadă fără sfârșit.

Termenii propriului Cod de acces la o nouă direcție de urmat sunt de ordine valoric, vizual, moralizator și revelator, în funcție de cât de departe ești dispus să mergi pentru a crea momentul de vârf al călătoriei în care trebuie să le împărtășești celorlalți ce ai învățat de la viață și ce s-a schimbat o dată cu aceste lecții.

Puțini sunt cei care au talentul de a prelua conducerea și de a se impune în fața oamenilor, câștigându-le respectul și admirația. Pentru că, a fi un lider înseamnă să ai o voință neclintită de a răzbi într-un mediu ostil, să preiei inițiativa atunci când nimeni nu pare interesat sau nu are curajul să o facă. Înseamnă, de asemenea, să câștigi încrederea celor deznădăjduiți și să-i convingi că, urmându-te, vor reuși să se autodepășească și să-și împlinească viața.

Rolul liderului este deci foarte important. El trebuie să fie alături de oameni în momentele dificile, să-i motiveze să fie mai performanți și mai concentrați spre rezultate, să vegheze asupra modului în care își îndeplinesc sarcinile și să-i îndrume în direcția cea bună, conștient de faptul că eșecul sau succesul oamenilor depind numai de el. Şi la fel ca întreprinzătorul despre care v-am vorbit la începutul acestui articol, liderul trebuie să facă tot ce-i stă în putință pentru ca toată lumea să iasă în câștig.

Leadershipul este beneficiul pe care îl obții în urma unui demers considerat "de mare însemnătate" care integrează pragmatism în spațiul unei vieți pline de învățături din care nu renegi nici un minut, ci rămâi fidel (ca un adevărat întreprinzător) îndemnului „Here I go again" !

A fi un lider adevărat este un scop pe care îl ating oamenii ce vor să se autodepășească făcând din realitatea înconjurătoare propria lor mărturisire de credință într-o capacitate sau

talent specific, cât mai ales într-un simț general al succesului - valabil nu doar în afaceri, cât și în viața de zi cu zi.

Source: https://neculaifantanaru.com/a-fi-un-lider-adevarat.html